

OPCIÓN DE GRADO: MISIÓN EMPRESARIAL

**EVALUAR LA POSIBILIDAD DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA EN PERÚ EN
AGENCIAMIENTO MARÍTIMO Y LOGÍSTICA.**

CIRO CASALLAS RAMOS

FUNDACION UNIVERSITARIA DE LA CAMARA DE COMERCIO

UNIEMPRESARIAL

ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA

BOGOTA

JUNIO, 2018

Tabla de contenido

1. Resumen.....	4
2. Abstract.....	4
3. Introducción	5
4. Problema a Resolver.	6
4.1. Objetivo General	6
4.2. Estado Actual del Tema	6
5. Desarrollo y Reflexión.....	8
5.1. Términos Legales de Constitución.....	8
5.2 Como crear una empresa en Perú siendo extranjero	9
5.3. Preparación de la minuta de constitución.....	10
5.4. Inscripción de la sociedad en SUNARP (Superintendencia Nacional de los Registros Públicos).....	11
5.5. Obtener el RUC.....	11
5.6 Formalización de Libros Societarios.....	12
6. Reglamento de Agencias Generales, Marítimas, Fluviales, Lacustres, Empresas y Cooperativas de Estiba y Desestiba. Tomado del Decreto Supremo N°010-99MTC	12
6.1 Agencias marítimas, fluviales y lacustres	13
6.2 Capital social	14
6.3 De las licencias.....	14
6.4 Clasificación.....	15
6.5 Otorgamiento.....	15
7. Infraestructura Portuaria.	18
8. Datos económicos	20
8.1 Producto Interno Bruto.....	20
8.2 Importaciones peruanas.....	22
8.3 Inversión privada.....	24
8.4 Inversión extranjera.....	25
9. Asociaciones	26
9.1 Reflexión	28
Conclusiones	29
Recomendaciones	31

Bibliografía	32
Lista de Tablas	34
Lista de figuras.....	35

1. Resumen

La agencia marítima surge de la necesidad de representar a los dueños de las naves y asistir a los capitanes en puertos, con la finalidad de brindar un buen servicio el cual se caracteriza por la representación del cliente frente a proveedores y autoridades marítimas nacionales. En naciones como Colombia, se resalta la responsabilidad y solidaridad que tiene el Agente Marítimo, hecho por el cual varias empresas, clientes de DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS, han manifestado la necesidad de tener un servicio marítimo y portuario en Perú similar al prestado en Colombia. Dado que Perú cuenta con una amplia gama de oportunidades de inversión en distintos sectores, su moneda el nuevo sol es de las menos volátiles de América Latina, el hecho de que es un puente efectivo entre los mercados de América del sur, Asia y USA (BLITA International , 2017), y su buena infraestructura portuaria hacen a este país un excelente destino para la apertura de nuevos mercados, por lo que con este trabajo se busca investigar la legislación marítima y portuaria , conocer los principales puertos y su infraestructura con el fin de evaluar la viabilidad de la expansión de las actividades de agenciamiento en este país.

Palabras claves: Agencia Marítima, Autoridades Portuarias, Capitanes de Naves, Código de Comercio, Responsabilidad, Solidaridad.

2. Abstract

The maritime agency arises from the need to represent the owners of the vessels and to assist the captains in the ports, in order to provide a good service, which is characterized by customer representation in front of suppliers and the national maritime authorities. In nations like Colombia the maritime agent is characterized for its responsibility and solidarity, because of this many companies, which currently are clients of DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS, have

manifested their needs of having a maritime and port service in Peru, similar to the one that the company provides in Colombia. Taking into account that Peru has a lot of investment opportunities in different sectors, the current currency in this country is one the least volatiles in Latin America, the fact that Peru is an effective bridge between the Latin America, Asia and USA markets (BLITA International , 2017), and its good port infrastructure makes this country and excellent destination for opening markets, so with this paper the objective is to research the maritime and port legislation and to get to know the main ports and its infrastructure in order to evaluate the viability of the expansion of the agency activities in this country.

Key words: Code of Commerce, Maritime Agency, Port Authorities, Responsibility, Ship Captains, Solidarity.

3. Introducción

Deep Blue ship Agency inauguró su operación en la ciudad de Bogotá en el año 2012 en el mes de abril, de la mano de Mario Cuevas reconocido en el negocio marítimo. Después de desarrollar su carrera por más de 40 años en distintas compañías logísticas, este entendió la necesidad de brindar al mercado servicios de agenciamiento marítimo cuya principal característica es la pasión de ofrecer la asistencia y representación en los puertos colombianos.

Por tanto emprendieron esta travesía con nueve empleados, se atendió el primer buque en el puerto de Santa Marta, el cual enfoco su atención en buques graneleros y carboneros, hoy por hoy con la ayuda de más de 50 empleados se ha consolidado como la Primera agencia en prestar un servicio hacia buques de granos, en donde se ha ido diversificado hacia diferentes mercados como el carbón, acero, cemento, fertilizante y carga suelta. Durante sus años de operación, se ha sentado un precedente de calidad y excelencia en su organización, proyectos Offshore y el

servicio de línea mediante una alianza comercial con navieras como BBC Chartering y Caytrans, ha permitido un reconocimiento en el sector. Cuenta con presencia directa en los principales puertos colombianos y un equipo altamente calificado, logrando ofrecer una asesoría técnica con altos estándares de calidad.

Las Directivas de (DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS, 2017) decidieron modificar la visión de la organización de la siguiente forma; “EN EL 2022, SEREMOS LA ORGANIZACIÓN LIDER EN LA PRESTACION DE SERVICIOS DE AGENCIAMIENTO MARITIMO Y LOGISTICOS DEL MERCADO COLOMBIANO, RECONOCIDA POR SU COMPROMISO E INNOVACION, CON PRESENCIA INTERNACIONAL EN LATINOAMERICA” (prr. 14)

4. Problema a Resolver.

Las directivas de la empresa al determinar su nueva Visión logran identificar un problema de crecimiento a nivel internacional de sus operaciones, en lo económico y lo empresarial, para lo cual determinan que se debe tener una expansión a otros mercados y empezar a analizar los países de Latinoamérica para tener el convencimiento y la confianza, en cuál de ellos es factible iniciar nuevas operaciones del agenciamiento marítimo.

4.1. Objetivo General

Analizar la viabilidad de expandir las operaciones de agenciamiento marítimo en Perú

4.2. Estado Actual del Tema

Con base a la necesidad de expansión hacia otros países, la economía peruana tuvo un crecimiento de 2.5% durante el 2017, Perú es un país con un constante crecimiento económico gracias a su política económica responsable y sólida (BLITA International , 2017),

convirtiéndola en una economía de rápida expansión la cual durante el 2017 obtuvo un variación positiva con un valor de US\$ 39,882 millones, reflejados en un 9.9% más que en el 2016 (Sociedad del Comercio Exterior del Perú, 2017).

Perú cuenta con excelentes beneficios para los inversionistas extranjeros, entre los cuales se pueden destacar la presencia de un marco legal estable y atractivo, como lo establece el Decreto Legislativo No. 662, caracterizado principalmente por una libertad de comercio e industria y acceso al tipo de cambio más favorable en el mercado lo cual da la posibilidad de eliminar posibles barreras para inversionistas, en donde estas características ubican a Perú como una plaza cautiva, atractiva y estable para las empresas que presenten interés en el mercado de este país. Por otro lado una de las mayores ventajas que presenta Perú es la presencia de un proyecto conocido como el Doing Business, el cual busca recopilar y analizar detalladamente datos cuantitativos con el propósito de poder compararlos con datos recopilados en otras jurisdicciones, en este proyecto se analizan aspectos como la regulación y las reformas de las empresas en diferentes ciudades y regiones en cuanto a su economía generando informes cuya finalidad es la de reportar el grado de facilidad para hacer negocios en distintos países (Banco Mundial, 2002). La inclusión de Perú dentro de estos reportes genera cierta facilidad en el momento de analizar su mercado y como se puede observar a continuación en la figura 1, Perú es el segundo país en Sudamérica, después de Colombia, con mayor facilidad para realizar negocios.

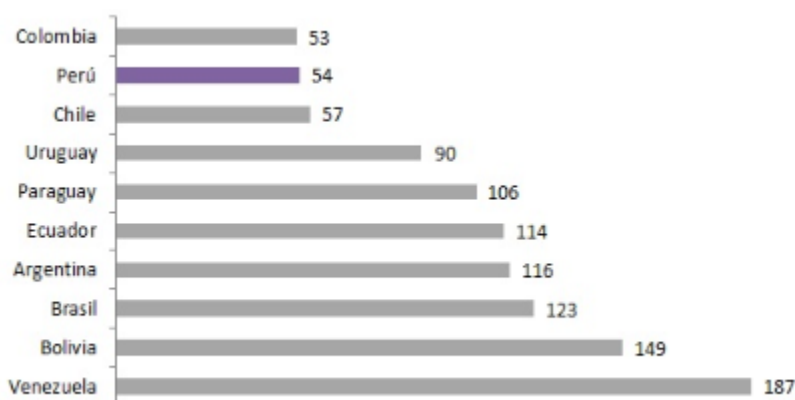


Figura 1. Tomado de (ProInversion, 2016), Ranking de facilidad de hacer negocios comparativo de los países de sudamerica-2017.

Asimismo en la actualidad Perú cuenta con varios convenios y alianzas, entre los cuales se destacan los acuerdos comerciales con más de 14 países, con la Comunidad Andina (CAN), Mercosur y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y la Alianza del Pacífico (integrada por México, Chile, Perú y Colombia), dichas alianzas permiten consolidar una excelente oportunidad de negocio a nivel internacional facilitando el intercambio de bienes y servicios.

5. Desarrollo y Reflexión

De acuerdo al estudio, investigación, cátedras y visitas realizadas a Agentes navieros en Lima, se logra establecer los parámetros básicos para la expansión de DEEP BLUE como Agente Naviero en dicho País, teniendo como punto de partida los siguientes aspectos:

5.1. Términos Legales de Constitución

Según el (Codigo de comercio de Perú, 1902), en el libro tercero, abarca la delimitación del comercio marítimo e intermediarios que estén en la cadena logística u operativa para la

ejecución plena de la comercialización y sus autores del sector marítimo, lo cual se evidencia desde los artículos 586 al 882.

Para este trabajo es importante resaltar el artículo 599 del (Codigo de comercio de Perú, 1902a) el cual menciona lo siguiente:

Responsabilidad del propietario y del naviero por actos del capitán. El propietario del buque y el naviero serán civilmente responsables de los actos del capitán y las obligaciones contraídas por éste para reparar, habilitar y avituallar el buque, siempre que el acreedor justifique que la cantidad reclamada se invirtió en beneficio del mismo. Se entiende por naviero, la persona encargada de avituallar o representar el buque en el puerto en que se halle. (p. 83)

Con esto se puede resaltar que el agente naviero tanto en Colombia como en Perú es solidario y responsable, en los gastos que incurran tanto el capitán como el dueño del buque a terceros como proveedores, capitanías de puerto, prestadores de servicios. Es decir que el agente naviero está obligado a responder económica y legalmente por los actos tanto del capitán como del dueño del buque.

5.2 Como crear una empresa en Perú siendo extranjero

Según el (Estudio Contable Villa Muzio y Asociados , 2017), analiza un tipo de elección del tipo de sociedad, lo cual, la tabla 1 se especifican los tipos de sociedad que se pueden crear.

Dado que actualmente DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS es una sociedad anónima simplificada (S.A.S), el tipo de sociedad más viable para una posible expansión del agenciamiento marítimo en el Perú es la de una sociedad anónima, dado su similitud en cuanto a sus especificaciones con la sociedad anónima simplificada con la que cuenta la empresa en Colombia, las características de la sociedad anónima se puede visualizar en la tabla 1.

Tabla 1.*Tipos de sociedad que se pueden crear en Perú*

	Características	Denominación	Órganos	Capital Social	Duración	Transferencia
Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	De a 2 a 20 socios	Denominación seguida de "Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada" o de las siglas "S.R.L."	Junta General de Socios y Gerencia	Representado por participantes y deberá estar pagada cada participación por lo menos en 25%	Intermedia	La transferencia de participaciones se formaliza mediante escritura pública y debe inscribirse en el Registro Público de Personas Jurídicas
Sociedad Anónima Abierta	Aquella que realizó oferta primaria de acciones u obligaciones convertibles en acciones, tiene más de 750 accionistas, más del 35% de su capital pertenece a 175 o más accionistas.	Denominación seguida de "Sociedad Anónima Abierta" o "S.A.A"	Junta General de Accionistas, Directorio y Gerencia	Representado por participaciones y deberá estar pagada cada participación por lo menos en un 25%	Determinado o Indeterminado	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad
Sociedad Anónima Cerrada	De 2 a 20 accionistas.	Denominación es seguida de las palabras "Sociedad Anónima Cerrada", o de las siglas "S.A.C."	Junta General de Accionistas, Directorio (opcional) y Gerencia	Aportes en moneda nacional y/o extranjera y en contribuciones tecnológicas intangibles	Determinado o Indeterminado	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.
Sociedad Anónima	2 accionistas como mínimo. No existe número máximo.	Denominación es seguida de las palabras "Sociedad Anónima", o de las Siglas "S.A."	Junta General de Accionistas, Directorio y Gerencia.	Aportes en moneda nacional y/o extranjera, y en contribuciones tecnológicas intangibles.	Determinado o Indeterminado	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad
Sucursales	Establecimiento secundario a través del cual una sociedad desarrolla, en un lugar distinto a su domicilio, determinadas actividades comprendidas dentro de su objeto social. Carece de personería jurídica independiente de la principal. La sucursal debe estar dotada de representación legal permanente y goza de autonomía de gestión en el ámbito de las actividades que la principal le asigna, conforme a los poderes que otorga a sus representantes					
Contratos Asociativos	<p>Los contratos asociativos crean y regulan la participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes. Este tipo de contrato, no genera una persona jurídica, deberá constar por escrito y no está sujeto a inscripción en el Registro.</p> <p>Existen 3 formas de contratos asociativos: el contrato de Asociación en Participación, el Consorcio y el Joint Venture.</p> <p>Los recursos destinados a los contratos, mencionados anteriormente, serán considerados como inversión extranjera directa cuando se otorgue al inversionista extranjero una forma de participación en la capacidad de producción, sin que ello suponga aporte de capital y que corresponda a operaciones comerciales de carácter contractual a través de las cuales el inversionista extranjero provee bienes o servicios a la empresa receptora a cambio de una participación en volumen de producción física, en el monto global de las ventas o en las utilidades netas de la referida empresa receptora.</p>					

Nota. Tomado de (Agencia de promoción de la Inversión Privada-Perú, 2016)

5.3. Preparación de la minuta de constitución

En donde los miembros de la sociedad manifiestan su voluntad de constituir la empresa, y en donde se señalan todos los acuerdos con relación a: pacto social y estatutos, además de los insertos que se puedan adjuntar a ésta.

Los elementos fundamentales de una minuta son (Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú, 2016):

- Los generales de ley de cada socio (sus datos personales, nombres, edades, documentos de identificación, etc.).

- El giro de la sociedad.
- El tipo de empresa o sociedad (Ver tabla 1).
- El tiempo de duración de la sociedad (Ver tabla 1).
- La fecha en la que se va a dar inicio a las actividades comerciales.
- El lugar en donde va a funcionar la sociedad (domicilio comercial).
- La denominación o razón social de la sociedad.
- El lugar en donde van a funcionar las agencias o sucursales (si es que las hubieran).
- La persona que va a administrar o representar la sociedad.
- Aportes de cada socio

5.4. Inscripción de la sociedad en SUNARP (Superintendencia Nacional de los Registros Públicos)

La Minuta debe ser presentada en una Notaria, quien la elevará a Escritura Pública y preparará los documentos para la inscripción en SUNARP. Para la inscripción se deberá presentar los siguientes documentos: formulario entregado por SUNARP, pago de derecho a trámite y documentos otorgados por la Notaria.

5.5. Obtener el RUC

Registro Único del Contribuyente (RUC) permite reconocer la empresa en el país. Se debe presentar en la SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria), los siguientes documentos: testimonio de Constitución Social debidamente inscrita en SUNARP, recibo de luz o agua del domicilio fiscal, formulario de solicitud de inscripción de RUC de la SUNAT, documento del representante legal y título de propiedad o contrato de alquiler donde estará tu empresa (Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú, 2016).

5.6 Formalización de Libros Societarios

Para legislar los Libros de Sociedad y Libros Contables se debe presentar: copia de formulario de RUC, libro a legalizar y pago de derecho a trámite.

Para la autorización del Libro de Planillas ante el Ministerio de Trabajo, se necesita: solicitud de autorización por Libro de Planillas o Libro de Hojas Sueltas, copia de RUC, nombre de Razón Social del empleador, nombre y documento del representante legal, dirección de la empresa y pago por derecho de trámite.

Para la obtención de la Licencia de Funcionamiento necesita: solicitud de licencia, certificado de zonificación y compatibilidad de uso, información favorable de Defensa Civil, copia del RUC, copia de DNI del representante legal, título de propiedad o contrato de alquiler del local donde se ubicará tu empresa, copia simple de autorización y pago por derecho de trámite (Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú, 2016).

Registrar los trabajadores ante el Seguro Social de Salud (EsSalud) a través de un formulario que se puede obtener en la SUNAT.

6. Reglamento de Agencias Generales, Marítimas, Fluviales, Lacustres, Empresas y Cooperativas de Estiba y Desestiba. Tomado del Decreto Supremo N°010-99MTC

Según el (Ministro de Transportes, Comunicaciones, Vivienda y Construcción.) Y el Decreto Legislativo N°707, se refiere a los requisitos para ejercer las actividades de las Agencias Generales, Agencias Marítimas, Fluviales y Lacustres y Empresas y Cooperativas de Estiba y Desestiba.

6.1 Agencias marítimas, fluviales y lacustres

Artículo 6.- Las Agencias Marítimas, Agencias Fluviales y Agencias Lacustres, son personas jurídicas constituidas en el país conforme a ley, que, por cuenta o delegación del capitán, propietario, armador, fletador u operador de nave mercante o Agencia General se encuentran en capacidad de cumplir una o varias de las siguientes actividades:

- a) Operaciones de recepción, despacho y avituallamiento de naves mercantes y de pasajeros; trámites para el movimiento de tripulación, pasajeros y carga; y, en general, atender a las naves en todos sus requerimientos desde su recepción hasta el zarpe de las mismas;
- b) Operaciones portuarias conexas a las indicadas en el inciso precedente;
- c) Practicar las diligencias necesarias para dar cumplimiento a las disposiciones emanadas de las autoridades competentes, en el ejercicio de sus atribuciones;
- d) Emitir, firmar y cancelar, por cuenta y en nombre de sus principales, los conocimientos de embarque y demás documentos pertinentes.
- e) Designar a las empresas de estiba, en los puertos nacionales donde arriben las naves mercantes que agencien; y,
- f) Otras que pudiera encomendarle el capitán propietario, armador, fletador u operador de la nave o el Agente General.

Las Agencias Marítimas, Fluviales y Lacustres instruirán al propietario, armador, fletador u operador, que sus naves deben estar cubiertas por un seguro de protección e indemnización (P&I), para cubrir los riesgos en que puedan incurrir, durante sus operaciones, en los puertos donde arriben. Lo dicho anteriormente hace referencia a las obligaciones del agente naviero frente a las distintas entidades involucradas en el transporte marítimo internacional, en donde una de las obligaciones de mayor importancia es la adquisición de un seguro de protección e

indemnización (P&I) por parte del armador, fletador u operador, acto mediante el cual el agente naviero salvaguarda sus intereses.

6.2 Capital social

Artículo 16.- Las Agencias Marítimas, Fluviales Lacustres y/o Empresas de Estiba, deben necesariamente mantener un capital social mínimo, íntegramente suscrito y pagado, que será determinado con referencia a la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) vigente, en la forma siguiente:

1. Para las Agencias: Treinta (30) UIT (Para el 2018 el UIT corresponde a 4150 soles.)

Este monto hace referencia a un total de 124.500 soles, el cual es un valor manejable en el momento de tomar la decisión de crear una empresa en este país, y con el cual DEEP BLUE AGENCY SAS cuenta y puede cumplir.

6.3 De las licencias

Artículo 22.- La Licencia es la autorización que se otorga para que una persona jurídica pueda ejercer legalmente actividades de Agencia y/o Empresa de Estiba, a que se refieren los Decretos legislativos N° 645 y 707.

Artículo 23.- Las Licencias de Agencias y Empresas de Estiba son otorgadas por la Dirección General, de conformidad con las disposiciones del presente reglamento.

Las Licencias conceden a las Agencias y Empresas de Estiba, un derecho específico e intransferible; y tienen vigencia por el año calendario de su expedición, debiendo a petición de parte, ser prorrogadas anualmente, de conformidad con lo establecido en los Artículos 31, 32, 33 y 34 del presente reglamento.

Artículo 24.- El otorgamiento de una Licencia implica la obligación, por parte de las Agencias y/o Empresas de Estiba que las obtienen, de cumplir con las normas legales sobre la materia, con las disposiciones del presente reglamento, así como, las que emita la Dirección General.

Artículo 25.- Las Agencias Marítimas, Fluviales y Lacustres, así como las Empresas de Estiba, sólo podrán ejercer sus actividades en puertos en los que cuenten con Licencia vigente autorizados, donde deberán establecer y mantener obligatoriamente sus oficinas, en el ámbito de influencia del puerto donde ejercerán sus actividades.

6.4 Clasificación

Artículo 26.- Las Licencias que otorga la Dirección General a las Agencias y a las empresas de estiba, con excepción de las agencias generales, se clasifican de la siguiente forma:

a) Licencia de Primera Categoría: Autoriza a ejercer las actividades correspondientes, en los puertos de atraque directo Marítimos, Fluviales y Lacustres, de primera categoría;

b) Licencia de Segunda Categoría: Autoriza a ejercer las actividades correspondientes, en los puertos de atraque directo: marítimos, fluviales y lacustres, de segunda categoría; así como en los puertos de lanchonaje.

6.5 Otorgamiento

Artículo 27.- Para obtener de la Dirección General la correspondiente Licencia, las Agencias y Empresas de Estiba deberán cumplir con los siguientes requisitos:

Presentación de la respectiva Solicitud a la Dirección General, adjuntando la documentación e información siguiente:

- a) Copia xerográfica del Testimonio de Escritura Pública de Constitución Social o Estatuto de la solicitante debidamente inscrita en los Registros Públicos, en el que deberá constar expresamente, que su objeto social es el de ejercer las actividades de Agencia General, Agencia Marítima, Agencia Fluvial, Agencia Lacustre, según sea el caso; para el caso de las Empresas de Estiba se ajustarán a lo establecido en el Art. 10 del presente reglamento. Asimismo se acompañarán sus modificaciones estatutarias de existir éstas;
- b) Copia de los poderes otorgados a su(s) representante(s) legal(es);
- c) Puerto(s) donde ejercerá(n) sus actividades;
- d) Identificación de los funcionarios a cargo de la administración de la oficina principal y sucursales; a nivel de cada puerto;
- e) Copia xerográfica del Registro Unico de Contribuyentes (RUC);
- f) Copia xerográfica de la Licencia Municipal de Funcionamiento vigente, expedida por la
- g) Municipalidad correspondiente. De no contarse oportunamente con este documento, podrán presentar copia del Certificado de Compatibilidad de Uso, debiendo regularizar la presentación de la referida Licencia dentro del plazo de cuarenta (40) días calendario computados a partir de la fecha de expedición de la Licencia por la Dirección General;
- h) Carta Fianza Original, por el monto que corresponda a la categoría de Licencia, y de acuerdo con la formalidad establecida en los Artículos 38 y 39 del presente reglamento;

Artículo 28.- El interesado presentará en la Oficina de Trámite Documentario la solicitud y la documentación exigida por este reglamento o, podrá remitirla por vía postal, en cualquiera de las formas que permita asegurar su adecuada recepción.

Artículo 29.- Recepcionada la solicitud de conformidad con los artículos precedentes, será evaluada por las dependencias técnica y legal de la Dirección General, cuyos informes

sustentarán la expedición de la Resolución Directoral aprobatoria o denegatoria de la petición; dentro del plazo máximo de diez (10) días útiles, computados a partir del día siguiente de su recepción oficial.

Para el caso de presentación incompleta o defectuosa, de la documentación e información exigida por el presente reglamento, se procederá de conformidad con la Ley de Normas Generales de Procedimientos Administrativos y demás dispositivos sobre la materia. En caso de denegarse la solicitud, la Carta Fianza Original será devuelta de inmediato al interesado.

Artículo 30.- La Resolución Directoral aprobatoria de la petición, implica la expedición de la correspondiente Licencia, en la que se consignará expresamente:

- a) Número de Licencia;
- b) Actividad que se autoriza;
- c) Razón social de la Agencia, Empresa de Estiba;
- d) Categoría y puerto autorizado (no aplicable para el caso de las Agencias Generales, cuyas licencias tienen alcance en el ámbito nacional);
- e) Texto en el sentido que su titular se encuentra expedito para ejercer legalmente sus actividades de Agencia o Empresa de Estiba; y
- f) Fecha de expedición.

La dirección general otorgará a las agencias marítimas, agencias fluviales, agencias lacustres, Empresas y Cooperativas de Estiba, una (1) Licencia por cada puerto y por cada actividad.

Uno de los aspectos más importantes en cuanto a las licencias como agente naviero en el Perú, está dado puesto que la Entidad competente no expide una licencia general que abarque

todos los puertos en el país, por lo que es necesario solicitar licencias individuales respecto al puerto donde se inicien operaciones. Por otro lado una empresa como DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS en Colombia cumple con la licencia de explotación comercial No. 306 expedida por la Dirección General Marítima (DIMAR) para operar en cada una de las capitanías de puerto y en la actualidad cuenta con sucursales ubicadas en Barranquilla, Cartagena, Santa Marta, Buenaventura, Puerto Bolívar, Coveñas y Puerto brisa, lo cual es un buen precedente en el trámite de licencias ante las autoridades peruanas.

7. Infraestructura Portuaria.

La infraestructura portuaria ha permitido que el Perú se posicione como uno de los más importantes puntos comerciales marítimos de la región (OSITRAN ,2018). En la figura 2 se puede observar el mapa con los puertos que están vigentes en la actualidad.



Figura 2. Principales puertos en Perú. Tomado de (Calls Shipping S.A.C)

Tabla 2.*Características de los puertos en Perú*

	Berth Name	Max DWT	Max Draft	Max LOA	Max Beam	Max Airdraft	Discharging by	Berthing Hours	Working Hours	Bunkers	Medical Attention	Repairs	Tugs
Paita	Terminales Portuarios Euroandinos	70,000 DWT	12.5 m SWD	225m	33m	N/A	ship's crane / shore cranes	24/7 SHINC	SHINC	No disponible	Básica	Pequeños arreglos	Paracas / Huascarán / Tayco
Bayovar	Vale Bayovar Terminal	75000 tons	14,5m	244m	32,3m	14.75M (Max WLTHC)	Loading by dedicated/mo dem	24/7 SHINC	SHINC	No disponible/FW from port	Nearest at abt 1,5hrs	No disponible	Cabo Blanco / Furioso
Salaverry	Terminal Portuario Salaverry	25000 DWT (official) / 55,000 DWT	33ft SWD	225m	32m	11m (WLTHC for conveyor	Ships gear / Loading concentrates	Berthing day and night SHINC	24/7 SHINC	No disponible	At Trujillo (30 mins away)	Only small repairs available	Petranso / Inmarsa
Chimbote	Pier N°3 (SIDERPERU)	40,000 DWT	9.30m SWD	260m	32m	16m for shore cranes	Ship's crane / shore cranes for iron ore,	Berthing day and night SHINC	07-1700 / 17-2400 / 00-0700	N/A	Básica	Pequeños arreglos	Sechura (Petranso) / Avatar
Punta Lobitos	Puerto Punta Lobitos (Cia Minera)	50,000 DWT (on arrival)	(Depth alongside 20m)	200m	32,2m	16m	Loading by dedicated shiploader	24/7 SHINC	24/7 SHINC	No disponible	At town abt 20mins away	No disponible	Tramasa / Azimuthal tugs
Callao	APM Terminal - North pier	50000 DWT (up to Panamax)	33ft to 35ft SWD depending on	225m	32m	N/A	Ship's crane / shore cranes		07-1500 / 15-2300 / 23-0700	IFO/MGO available by barge at	Disponible	Disponible	12 to 15 tugs available any given time
Conchan	Instalaciones Maritimas de Conchan	38,000 DWT	11,0m	185m	32m	N/A	Ship's gear (2 cranes/grabs) + 1 shore	Daylight only for berthing only /	24/7 SHINC	No disponible	No disponible (nearest)	No disponible	Either tug "LOBOS" or "CARAL"
Pisco	Terminal Portuario Paracas	50,000n DWT	33ft SWD (official) - Max	300m	N/A	11,5m for mobile conveyor belt	Ship's cranes (no shore cranes) /	24/7 SHINC	24/7 SHINC	N/A	At Pisco town, abt 40Km away	No disponible	Poseidon (Inmarsa) / Sann Gallan
Matarani	Terminal Internacional del Sur	45,000 DWT	32ft SWD (up to 33ft SWD)	210m	32,2m	16m (for the concentrators shiploader)	Ship's cranes for clinkers/coal	24/7 SHINC	24/7 SHINC (08-1600 / 16-2400 / 00-	No disponible	Disponible at Mollendo abt 30min away	Pequeños arreglos	Kalpa / Islay / Rimac (Tramarsa)
LLO	ENAPU	35,000 DWT	36ft/10.9m	220m	N/A		Ship's cranes + Ship's grabs to be	Daylight hours only for berthing	WWD 24/7 SHINC	N/A	N/A	N/A	Chiribaya (Tramarsa) / Cuaione

Nota. Tomado de (Calls Shipping S.A.C)

En los últimos años los puertos de Perú han experimentado unos incrementos significativos en el volumen de carga movilizada a raíz del aumento en las actividades económicas que se han presentado en este país (Chan Rojas & Carbajal Navarro, 2010), hecho por el cual sus puertos han tenido que adaptarse en cuanto a infraestructura a estos cambios, las características actuales de los puertos se encuentran de forma resumida en la tabla 2, en donde se destacan puertos como el de Paita, Salaverry y Callao. En cuanto al puerto de Paita, este es conocido como el Terminal Portuario de Paita (TTP), este puerto se caracteriza por tener una distancia de 510 millas a Lima, porque sus importaciones son principalmente granos, fertilizantes y aceite de soya y sus exportaciones son harina, aceite de pescado y productos agrícolas (Chan Rojas & Carbajal Navarro, 2010). Por otro lado en cuanto al puerto de Salaverry se encuentra a 255 millas de Lima, y en este Terminal Portuario de Salaverry los principales productos que

transitan son el maíz, la soya, la urea, el trigo, el carbón, entre otros, una de las características más atractivas de este puerto se da en el hecho de que cuenta con un rompeolas de 700 metros de largo, este puerto cuenta con dos muelles, en donde cada uno se utiliza para el desembarque de distintos productos (Chan Rojas & Carbajal Navarro, 2010).

Por último el puerto de Callao, más conocido como el Terminal Portuario del Callao es el principal puerto del Perú, el cual cuenta con una distancia aproximada de 15 kilómetros a Lima por carretera, los principales productos que transitan por este puerto son granos, trigo, maíz, aceite de soya y fertilizantes. Este puerto se caracteriza por contar con diferentes muelles, destacando el muelle 5, el cual cuenta con 5 amarraderos mientras que los otros muelles cuentan con solo 2 amarraderos, así mismo este puerto cuenta con múltiples almacenes tanto cubiertos como descubiertos. (Chan Rojas & Carbajal Navarro, 2010). Como se puede observar los puertos de Perú cuentan con una infraestructura adecuada, además de que son puntos en donde se transportan productos de gran importancia comercial.

Destacamos estos tres puertos por el manejo del tipo de producto como: Granos (maíz, lenteja, soya, arroz, frijol y trigo), fertilizantes y aceite de soya que son cargas de clientes que hoy en día la empresa DEEP BLUE maneja en Colombia.

8. Datos económicos

8.1 Producto Interno Bruto.

El PIB peruano ha presentado un aumento promedio de 4.8% del 2008 al 2016 y en donde estiman un crecimiento del 4.2% para el 2018 – 2019. De esta manera acumulando un crecimiento positivo durante 16 años. El cual se debe al impulso del consumo privado y en los

anuncios de ejecución de proyectos de inversión privados y públicos. (Agencia de Promoción de la Inversion Privada-Perú, 2018)

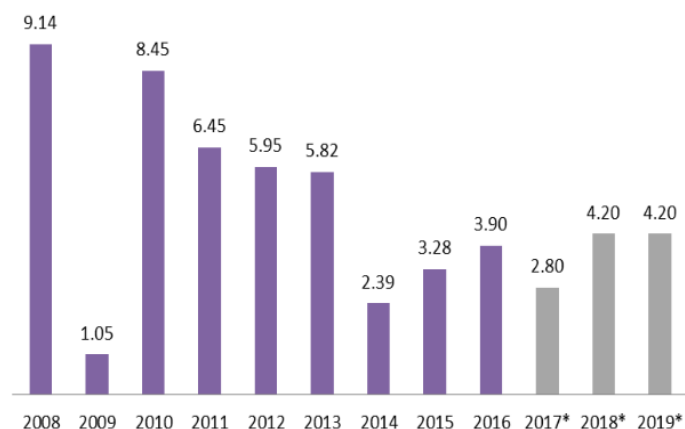


Figura 3. Producto bruto interno 2008-2019, tomado de (Agencia de Promoción de la Inversion Privada-Perú, 2018).

Además, la confianza de los agentes económicos, generada a partir de la implementación de una responsable política económica, la cual ha mantenido continuidad a través de la sucesión de gobiernos. De acuerdo al Fondo Monetario Internacional, el Perú es una "estrella en ascenso", y se constituye como un mercado emergente; que se destaca por su sólido crecimiento y baja vulnerabilidad, como se observa en la siguiente gráfica.



Figura 4. Tasas de crecimiento económico proyecciones Latinoamérica 2017-2018, tomado de (Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú, 2018a)

8.2 Importaciones peruanas

Como hacía referencia anteriormente las importaciones del Perú presentaron un aumento del 9.9% en el 2017, con respecto al 2016, según (ComexPerú, 2018) esto se dio gracias a un crecimiento del 17.9% de los bienes intermedios, al igual que en los bienes de consumo con un 8.4%, recuperando de esta manera la demanda interna, ya que en el 2016 estos rubros habían decrecido, como se puede observar en la siguiente figura.

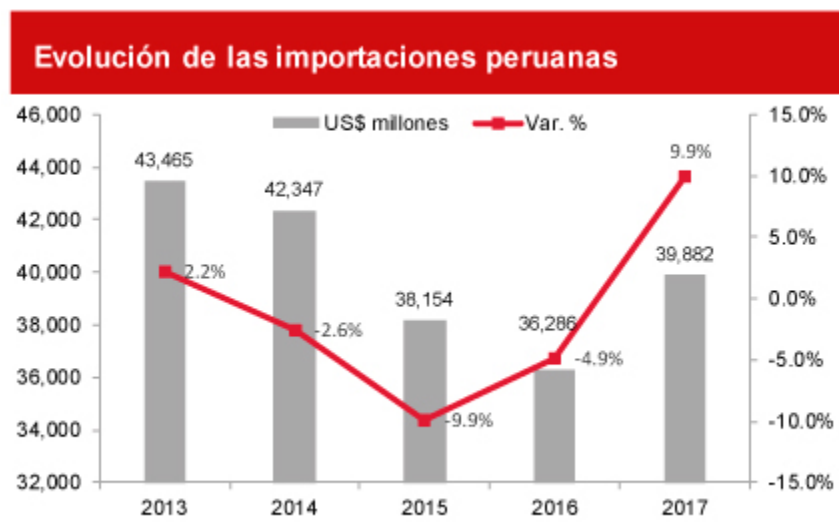


Figura 5. Evolución de las importaciones peruanas en un periodo de 2013 -2015, mostrando una tendencia creciente después de 2015. Tomado de (ComexPeru, 2018a).

El origen de las importaciones provienen de países como China al cual le fue comprado US\$ 8,870 millones un 7.7% más que en el 2016; a EE.UU US\$ 8,074 millones un 13.7% más que en el 2016; a Brasil US\$ 2,460 millones un 15.5% más; a México US\$ 1,775 millones un 5.9% más y a Ecuador un US\$ 1,568 millones un 42.5% más que en el 2016.

Al igual que el aumento de adquisición de importantes empresas importadoras como la Refinería La Pampilla, Petroperú, Ferreyros.

En cuanto a los bienes intermedios los cuales representaron un 46.2% del total de las compras al exterior ascendiendo a US\$ 18,423 millones. Entre los productos que más se destacaron se encuentra el maíz amarillo con un valor de US\$ 625.7 millones un 7.8% más que en el 2017 y aceite de soya con un valor de US\$ 332.2 millones un 20% más. Al igual que los combustibles y la materia prima para la agricultura con un crecimiento de 38.7% con un valor de US\$ 5,633 millones y el 22% con un valor de US\$ 1,590 millones respectivamente

En cuanto a los bienes de consumo, en donde el reporte de inflación reflejó que el índice de confianza del consumidor fue positivo, por esta razón incrementó la demanda por bienes de consumo importados, alcanzando un valor de US\$ 9,510 millones siendo un 23.8% total de las compras del exterior. Los productos más importados se destacan los vehículos ensamblados de cilindrada entre 1,000 cm³ y 3,000 cm³ y los televisores.

Finalmente en cuanto a los bienes de capital, durante el 2017 la importación de estos bienes fue baja con aumento de 0.4% lo cual se dio gracias al crecimiento de importaciones de equipos de transporte de 4.4% con un valor de US\$ 2.828 millones, con productos como tractores de carreteras para semirremolques, camionetas pick up y automotores para vías férreas y tranvías (ComexPerú, 2018).

8.3 Inversión privada

Según la (Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú, 2018b), para el año 2016, la inversión privada obtuvo una cifra alrededor de los US\$ 35,000 millones, además la inversión extranjera tuvo aproximadamente el 19.72% (US\$ 6,863 millones), lo cual el Banco Central de Reserva realizó un pronóstico para el 2019, donde la inversión privada cumpla más de US\$ 42,000 millones, como lo demuestra en la figura siguiente.



Figura 6. Inversión privada realizada en Perú desde 2008 a 2016, con proyecciones de 2017 a 2019, tomado de (Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú, 2018c)

8.4 Inversión extranjera

Sin embargo el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en su informe para el año 2016, reportó un flujo de US\$ 6,863 millones de inversión extranjera directa, monto mínimo en US\$ 1 409 millones al importe obtenido en el año 2015, además, la (Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú, 2017) indica que esto es debido principalmente por la culminación de megaproyectos mineros, tales como Cerro Verde y Las Bambas. En la siguiente gráfica se puede observar el movimiento presentado desde el 2010, en donde España, Reino Unido y EE.UU, son las principales fuentes de aportes de capital hacia el Perú y en cuanto a los sectores este se concentró en la minería, comunicaciones, finanzas, energía e industria.

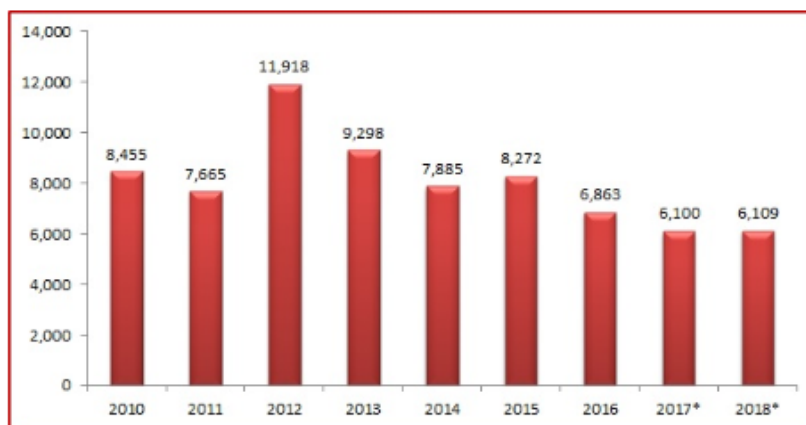


Figura 7. Flujo de inversión extranjera directa – Banco Reserva del Perú. Tomado (Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú, 2017a)

9. Asociaciones

La Asociación Peruana de Agentes Marítimos (APAM), se define como una institución de Derecho privado, la cual se caracteriza por ser una asociación sin ánimo de lucro y agrupa a las Agencias Marítimas que actualmente operan en el Perú; tanto en Puertos Marítimos, como Fluviales y Lacustres, inscritas en la Autoridad Portuaria Nacional (APN). Esta asociación tiene como objetivo facilitar las operaciones marítimas, portuarias y aduaneras, representando los intereses de sus asociados en la búsqueda de un continuo desarrollo en las actividades del sector marítimo y portuario (Asociación Peruana de Agentes Maritimos , 2015). Las Agencias Marítimas asociadas se pueden consultar en la página de la APAM, en esta página web se pueden encontrar agentes navieros de gran relevancia en Perú como: AGENCIAS UNIVERSALES PERÚ, CARGOMAR S.A Y COSCO SHIPPING LINES S.A, MARÍTIMA MERCANTIL S.A, estas empresas representan una clara competencia para los intereses de DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS, dado que todas estas manejan cargas similares dentro de los principales puertos donde se pretende iniciar operaciones, además de que factores como la

experiencia dentro del mercado marítimo de Perú y los clientes que representan, son algunas de las razones para que sean considerados como una fuerte competencia.

Analizando el caso de DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS las alianzas, que generan mayor interés para la empresa, son BBC CHARTERING y CALLS SHIPPING S.A.C. En primer lugar la alianza se tendría que dar con el dueño de los buques, que para el caso en estudio sería BBC CHARTERING, esta es una empresa alemana multipropósito, la cual dentro del territorio peruano es actualmente el mayor operador de buques multipropósito, contando con un total de 159 buques atendidos en los distintos puertos para el año 2017. (Perú Marítimo, 2017), uno de los principales intereses en formar una alianza con esta empresa recae en el hecho de que actualmente DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS es el agente comercial y portuario de BBC CHARTERING en Colombia, por lo cual se podría pensar en expandir estos servicios a Perú. Un objetivo sería el poder atender un 40% del total de los buques que arribaron a puertos en el año 2017, y que fueron atendidos por agentes navieros en Perú.

En segundo lugar es necesario crear una alianza con un agente naviero ya establecido en el mercado Peruano, para este caso con la visita que se efectuó a la empresa CALLS SHIPPING S.A.C, se logró establecer que es una empresa de un tamaño mediano en base a su personal e infraestructura, la cual en el año 2017 atendió un total de 414 buques en los puertos de Callao y Salaverry, manejando productos como gráneles solidos (maíz, arroz, frijol, etc.) y minerales. Destacando la experiencia de más de 6 años en el mercado, conocimiento del mismo y sus clientes como PACIFIC BASIN y BUNGEE, que junto con la capacidad de carga y operativa de una empresa como BBC CHATERING es una estrategia viable para lograr el objetivo de expandir el agenciamiento marítimo de Colombia al Perú.

9.1 Reflexión

Analizando lo dicho anteriormente en la parte del desarrollo es inevitable encontrar muchos aspectos en cuanto a legislación marítima y portuaria de Perú, con puntos muy similares a la legislación que actualmente se utiliza en Colombia, en donde una de las razones puede ser la tendencia de globalización que se está dando en los mercados llevando a estos a tomar medidas que sean fácilmente aplicables en un ámbito internacional. Siguiendo la idea anterior para las empresas Colombianas, que cuenten con los requisitos básicos con el fin de poder brindar un servicio de agente naviero dentro de su territorio, los trámites necesarios para iniciar operaciones, se aplican a su vez en el territorio peruano lo cual incidiría en la reducción y la simplificación de estos. Dicho esto para una empresa como DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS esto es un factor que incentiva y reafirma los objetivos de la empresa propuestos en su visión. Lo dicho anteriormente esto se logró extraer en cierta medida de la bibliografía investigada, pero por otro lado fue de gran ayuda la visita a diferentes empresas de Perú, en donde se logró confirmar y ver de forma aplicada dentro de un contexto todos los aspectos que se mencionaron a lo largo de este documento.

De acuerdo a la visita realizada a la empresa de agentes navieros CALLS SHIPPINGS SAC, se logra corroborar las similitudes de las que se habla no solo a nivel legislativo, sino en cuanto a los valores que se incluyen dentro de las actividades de la empresa, un factor de relevancia es la prestación del excelente servicio de los agentes navieros en Perú, por lo anterior esto debe motivar a las empresas internacionales a interesarse en la creación o expansión de las actividades de agenciamiento marítimo y portuario ya que dicho país actualmente tiene una economía muy sólida y estable.

Conclusiones

De acuerdo a lo analizado en el documento anterior se puede concluir que el proyecto de expansión de agenciamiento marítimo en Perú es viable, teniendo en cuenta los siguientes aspectos , el primero de ellos es que se debe buscar la alianza con una agencia ya establecida en el mercado marítimo en el Perú, ya que esta traería beneficios y agilizaría el proceso de incursión en el mercado, en donde empresas para las posibles alianzas son CALLS SHIPPING S.A.C (empresa visitada) y BBC CHATERING, empresa con la cual actualmente se tiene negocios en Colombia, el segundo aspecto se basa en el hecho de que la legislación marítima y portuaria da garantías legales y económicas para el inversionista extranjero, un tercer punto se basa en la globalización de las economías por intermedio de los distintos acuerdos firmados entre Países como: LA CAN, MERCOSUR, LA ALIANZA DEL PACIFICO y LA ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO, esto ha generado cambios en las políticas de comercio exterior en el Perú, y como último punto se resalta la posición estratégica que tiene este país en una costa del océano Pacífico la cual facilita sus intercambios comerciales lo que puede ser beneficioso para el desarrollo del proyecto de expansión del agenciamiento marítimo por parte de DEEP BLUE SHIP AGENCY S.A.S.

Es importante resaltar tres aspectos importantes extraídos de la visita a distintas empresas y de la cátedra recibida en la Universidad de Lima. El primero de ellos es la relevancia de las alianzas locales, dado que este tipo de contactos poseen información estratégica tanto del mercado como de la legislación marítima y portuaria en Perú, lo cual facilitaría cualquier intención de creación de una empresa, un segundo aspecto se dio en el hecho de conocer el contexto de la economía peruana obteniendo diferentes perspectivas especialmente en la parte agrícola y turística, factores de gran importancia en el crecimiento a nivel económico de este

país, por último se debe destacar, la importancia que tienen empresas peruanas como AVON, YANBAL, AJE INDUSTRIA SAN MIGUEL GROUP(Big cola), ALICORP e INTRADEVCO a nivel mundial .

Las alianzas económicas han tenido gran relevancia en el crecimiento económico de Perú, se destaca la Alianza del Pacifico, la cual se caracteriza por ser una de las más importantes a nivel mundial en cuanto a crecimiento económico y exportaciones, en donde se cuenta con ventajas competitivas en varios sectores como minería, agricultura, pesca, manufactura, entre otros; destacando la tasa impositiva para las actividades agrícolas, la cual es de 15%, porcentaje menor a las tasas de otros sectores económicos.

Dada las similitudes de la legislación marítima y portuaria tanto de Colombia como de Perú la viabilidad de la creación de una empresa de agenciamiento marítimo en Perú es bastante factible y una empresa como DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS, que cumple con todos los requerimientos para poder trabajar en Colombia, cuenta con la experiencia de personal idóneo y capacitado para poder desarrollar sus operaciones en el Perú.

Recomendaciones

Partiendo del hecho que en Perú, el agente naviero puede ejercer el rol de empresario de transporte a nivel marítimo y terrestre, lo cual hace que a futuro una empresa de agenciamiento naviero establecida en Perú, pueda explorar el desarrollo de los servicios del transporte como complemento del agenciamiento marítimo, se destaca que esta actividad no puede ser realizada por el Agente marítimo en Colombia de acuerdo al libro quinto del Código de Comercio, Artículo 1491, Numeral 6.

Una recomendación sería que en un comienzo se iniciara los trámites de constitución y licencias para poder operar como Agente marítimo en el puerto de Callao ubicado en Lima, dado que es uno de los puertos más importantes de Perú.

Es recomendable la creación de distintas alianzas con agentes navieros ya establecidos, con las ventajas de que estos agentes poseen información privilegiada sobre el mercado, la legislación, además de un sentido de pertenencia, el cual brinda un agregado para el desarrollo de las actividades.

Perú posee un atractivo de inversión por parte de capitales extranjeros a nivel mundial dada su baja tasa impositiva del 27% para el año 2018, si se compara con la tasa impositiva de Colombia (34%), es más competitiva para el inversionista.

Bibliografía

- Agencia de Promoción de la Inversion Privada-Perú. (2016). *ProInversion*. Obtenido de <https://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5732&sec=1>
- Agencia de Promoción de la Inversion Privada-Perú. (2017). *Estadísticas de Inversion Extranjera* . Obtenido de <https://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5652&sec=1>
- Agencia de Promoción de la Inversion Privada-Perú. (2018). *ProInversion*. Obtenido de <https://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=5651>
- Asociación Peruana de Agentes Maritimos . (3 de Julio de 2015). *APAM*. Obtenido de <http://www.apam-peru.com/web/bienvenido-a-apam/>
- Banco Mundial. (2002). *Doing Business*. Obtenido de Acerca de Doing Business: <http://espanol.doingbusiness.org/about-us>
- BLITA International . (2017). *COLPERÚ*. Obtenido de <http://www.colperu.com/wp-content/uploads/2017/09/Haciendo-negocios-en-Per%C3%BA-2017.pdf>
- Calls Shipping S.A.C. (s.f.). *Peruvian Ports*.
- Chan Rojas, V. A., & Carbajal Navarro, M. A. (2010). Consorcio de Investigacion Economica y Social. *Medición de productividad y eficiencia de los puertos regionales del Perú: un enfoque no paramétrico*.
- Codigo de comercio de Perú*. (1902 de Febrero de 1902). Obtenido de <https://scc.pj.gob.pe/wps/wcm/connect/3c0d35804d90aee08507f5db524a342a/C%C3%B3digo+de+Comercio.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=3c0d35804d90aee08507f5db524a342a>
- ComexPerú. (9 de Febrero de 2018). *Resultados de Importaciones 2017*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/resultados-de-importaciones-2017>
- DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS. (2012). *Mision*. Obtenido de <http://dbshipagency.com/>
- Desarrollo Peruano . (3 de Febrero de 2018). *Noticias y Analisis del Desarrollo Economico y Social del Perú*. Obtenido de http://desarrolloperuano.blogspot.com.co/2018/02/principales-puertos-peruanos-2017_3.html
- Estudio Contable Villa Muzio y Asociados . (2017 de Febrero de 2017). *Contabilidad Tributos y Finanzas* . Obtenido de ¿Como abrir una empresa en el Perú si eres extranjero?: <http://estudiocontablevmc.pe/abrir-empresa-peru-extranjero/>

Ministro de Transportes, Comunicaciones, Vivienda y Construcción. (s.f.). *Reglamento de Agencias Generales, Marítimas, Fluviales, Lacustres, Empresas*. Obtenido de DECRETO SUPREMO Nº 010-99-MTC:

https://www.mtc.gob.pe/transportes/acuatico/documentos/normatividad/1_0_2075.pdf

OSITRAN . (2018). *Regulador de la Infraestructura de Transporte de uso Publico* . Obtenido de Puertos : <https://www.ositran.gob.pe/puertos.html>

Perú Marítimo. (10 de Febrero de 2017). *Perú Marítimo*. Obtenido de <http://perumaritimo.pe/noticias/flota-de-buques-multiproposito-y-cargas-de-proyecto-se-fortalece>

ProInversion. (2016). *Agencia de Promoción de la Inversion Privada en Perú*. Obtenido de <https://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=7171&sec=1>

Sociedad del Comercio Exterior del Perú. (8 de Marzo de 2017). *COMEXPERÚ*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/cargocomex/cargocomex001.pdf>


Lista de Tablas

Tabla 1. Tipos de sociedad que se puedan crear en Perú 09

Tabla 2. Características de los puertos en Perú 18

Lista de figuras

Figura 1. Ranking de factibilidad para hacer negocios -Comparativo de los países	07
Figura 2. Principales puertos de Perú	18
Figura 3. Producto interno bruto 2008-2019	20
Figura 4. Tasas de crecimiento económico Proyecciones Latinoamérica 2017-2018	21
Figura 5. Evolución de las importaciones peruanas en un periodo 2013 – 2015	22
Figura 6. Inversión privada realizada desde 2008 a2016 con proyecciones de 2017-2019	24
Figura 7. Flujo de inversión directa banco reserva del peru	25

 <p>Uniempresarial FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p align="center">FORMATO DE APROBACIÓN POR PARTE DEL ASESOR DE TRABAJO</p>	<p align="center">DAE</p>
---	--	----------------------------------

Roman Rodriguez

Señores

Vicerrectoría

UNIEMPRESARIAL

Por medio de la presente, en mi condición de tutor temático metodológico manifestó mi **conocimiento y aprobación** la siguiente opción de grado:

Título:	Evaluar la posibilidad de creacion de una Empresa en Perú en agenciamiento marítimo y portuario.
Concepto:	Trabajo de grado

Realizado bajo la opción de grado:

Consultoría	Misión Empresarial	Plan de Negocio
	X	

Elaborado por el (los) estudiante (s):

Nombre	Programa	Promoción	Código del estudiante
Ciro Casallas Ramos	Alta Gerencia	16	100010220

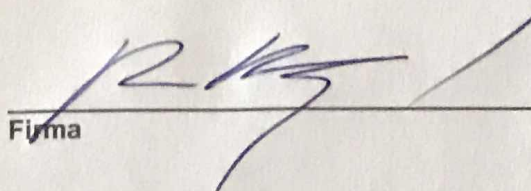
Donde se garantiza su pertinencia, contenido y calidad.
Agradezco su atención.

Cordialmente,

ROMAN RODRIGUEZ MARTINEZ

Nombre del tutor
Número de identificación 19.395.113

Firma



**LICENCIA DE USO A FAVOR DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL, POR PARTE DE
ESTUDIANTES.**

El suscrito

Ciro Casallas Ramos con C.C. N° 3.108.905, actuando en calidad de autor de el trabajo de grado, que lleva por título:

**EVALUAR LA POSIBILIDAD DE CREACION DE UNA EMPRESA EN PERÚ EN
AGENCIAMIENTO MARITIMO Y LOGISTICA**, elaborada para efectos de **optar por el
título**, de **ESPECIALISTA EN ALTA GERENCIA**.

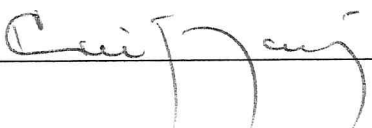
Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia de dicho trabajo académico en formato digital o electrónico (CD-ROM, etc.) otorgando licencia o autorización de uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca, comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet, extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por conocer.

El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención, asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en **Bogotá**, el año **2018** del mes **06** a los **06** días.

FIRMA

Firma  **C.C. 3.108.905**

FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

TITULO COMPLETO		
EVALUAR LA POSIBILIDAD DE CREACION DE UNA EMPRESA EN PERU EN AGENCIAMIENTO MARITIMO Y LOGISTICA		
AUTORES		
Apellidos completos	Nombres completos	
Casallas Ramos	Ciro	
TUTOR DE TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
Rodriguez	Roman	
PROGRAMA ACADÉMICO		
Nombre del programa	Tipo de programa (marque con una x)	
ALTA GERENCIA	Pregrado	
	Especialización	X
	Maestría	
CIUDAD	AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	NÚMERO DE PÁGINAS
Bogotá	2018	35
PALABRAS CLAVES		
Español	Inglés	
Código de Comercio	Code of commerce	
Agente Marítimo	Maritime Agency	
Autoridades Portuarias	Port Authorities	
Responsabilidad	Responsability	
Capitan del Buque	Ship captain	
Solidaridad	Solidarity	
RESUMEN (Máximo 250 palabras)		
<p>La agencia marítima surge de la necesidad de representar a los dueños de las naves y asistir a los capitanes en puertos, con la finalidad de brindar un buen servicio el cual se caracteriza por la representación del cliente frente a proveedores y autoridades marítimas nacionales. En naciones como Colombia, se resalta la responsabilidad y solidaridad que tiene el Agente Marítimo, hecho por el cual varias empresas, clientes de DEEP BLUE SHIP AGENCY SAS, han manifestado la necesidad de tener un servicio marítimo y portuario en Perú similar al</p>		

prestado en Colombia. Dado que Perú cuenta con una amplia gama de oportunidades de inversión en distintos sectores, su moneda el nuevo sol es de las menos volátiles de América Latina, el hecho de que es un puente efectivo entre los mercados de América del sur, Asia y USA (BLITA International , 2017), y su buena infraestructura portuaria hacen a este país un excelente destino para la apertura de nuevos mercados, por lo que con este trabajo se busca investigar la legislación marítima y portuaria , conocer los principales puertos y su infraestructura con el fin de evaluar la viabilidad de la expansión de las actividades de agenciamiento en este país.